GOA

YMYL FRANQUICIA

3 NOVIEMBRE 2026

DECISIÓN DE INVERTIR EN UNA FRANQUICIA

# Promesas sin condiciones.

**Creditaria**
México

**Puntacatoche Ibérica**
S. de R.L. de C.V.

CUATRO ÁREAS REVISADAS

| 01 | 02 | 03 | 04 |
|---|---|---|---|
| Qué promete el sitio | Qué falta para decidir | Cifras y fuentes | Plan de corrección |

| 33/100 | 0 | 984 |
|---|---|---|
| YMYL FRANQUICIA | DATOS DE RENDIMIENTO | FICHAS SIN RESULTADOS |

Lectura pública en navegador · sin acceso a contratos, circular de oferta ni CRM · solo lectura

INFORME PARA REVISIÓN
DOMINIO, AUTORIDAD Y LEGADO DIGITALTM

CIUDAD DE MÉXICO · MÉXICO
GROWTH ORCHESTRATION ARCHITECTURE

01 / RESUMEN EJECUTIVO

# Promesas sin condiciones para quien invierte.

Quien decide entrar a la red compromete entre $65,000 y $450,000 más IVA y liga su ingreso futuro a comisiones. El sitio promete «Te garantizamos tu retorno de inversión» sin condiciones, y no muestra datos de rendimiento ni la información previa al contrato. Puntuación YMYL del frente de inversión: 33/100.

Google trata como YMYL las páginas que influyen en decisiones de dinero, y aquí el interesado en una franquicia pone su propio capital. Por eso el estándar de evidencia sube: cifras comprobables, riesgos explicados y datos legales visibles. Esta auditoría cubre el segundo frente YMYL; el del consumidor de crédito obtuvo 38/100.

Los hallazgos centrales: una garantía de retorno en el texto que Google muestra en los resultados, ningún dato de ingreso típico ni de recuperación de la inversión, ninguna mención de la circular de oferta, premios y cifras sin fuente que además se contradicen (18 y 19 años, «1,000 franquicias» frente a 984 fichas) y condiciones incompletas sobre la comisión y las regalías.

Primero retirar o respaldar la garantía y confirmar con el área legal la circular de oferta; después publicar ejemplos de ingreso con supuestos, reescribir la página de franquicias y citar las fuentes. No se verificó la existencia de la circular ni de la garantía (ND) y la puntuación es un juicio de GOA sobre una muestra pequeña.

## CUATRO MENSAJES PARA LA REUNIÓN

01 Se garantiza un retorno sin condiciones

02 No hay datos de rendimiento

03 Falta la información previa al contrato

04 Cifras y premios sin fuente

02 / CÓMO SE HIZO

# De dónde salen los resultados

01 Qué se auditó. La página /franquicias/ (título, meta description, H1 y H2), la entrada «Cuánto cuesta la franquicia Creditaria» (texto completo, publicada el 7 de octubre de 2025), /franquicia-deluxe/ (solo encabezados y un botón), el archivo /franquicia/ y los sitemaps.

02 De dónde provienen los datos. De lecturas públicas en navegador con al menos 15 segundos entre páginas, por el cortafuegos de Cloudflare. Las afirmaciones se citan literalmente de esas páginas. Sin acceso a contratos, circular de oferta ni CRM.

03 Cómo se puntuó. Con los cuatro pilares de E-E-A-T de 0 a 100 aplicados al frente de inversión: experiencia, pericia, autoridad y confianza. Es un juicio de GOA sobre una muestra reducida, no una métrica de Google.

04 Cómo leer cada hallazgo. Resultado: la cifra. Qué significa: la explicación sin jerga. Impacto: la consecuencia para el negocio. De dónde proviene: la evidencia. Qué hacer: la acción. «ND» significa dato no disponible.

03 / PUNTUACIÓN

# Cuatro pilares, un total de 33

Cada pilar se califica de 0 a 100. La confianza es el pilar decisivo en YMYL y aquí es el más bajo.

| | | |
|---|---|---|
| 01 | Experiencia | 40/100 |
| 02 | Pericia | 30/100 |
| 03 | Autoridad | 40/100 |
| 04 | Confianza | 25/100 |
| 05 | Global franquicia e inversión | 33/100 |

CÓMO SE CALCULA

El promedio simple de los cuatro pilares es 33,75; el global publicado por GOA es 33/100, como juicio sobre una muestra pequeña. La base de cada pilar: experiencia (ficha de cada oficina, sin casos con resultados), pericia (sin firma ni revisión experta), autoridad (premios sin emisor ni año) y confianza (garantía de retorno, sin riesgos y sin circular visible).

Frente al consumidor de crédito (38/100), el frente de inversión queda 5 puntos abajo.

04 / HALLAZGO 1 DE 11

# Una garantía de retorno sin condiciones

**RESULTADO** La meta description de /franquicias/ dice «Te garantizamos tu retorno de inversión», sin condiciones, plazo ni cifra, y sin respaldo en la página.

| 1 | 0 | Crítico |
|---|---|---|
| Garantía en el texto de búsqueda | Condiciones o cifras que la respalden | Nivel de prioridad |

Qué significa. Se promete que quien invierta recuperará su dinero, sin explicar cómo, cuándo ni con qué condiciones. Es la frase de mayor riesgo del sitio: promete un resultado que nadie puede asegurar a menos que exista un contrato que lo diga.

Impacto. Para Google es una señal de promesa engañosa en un tema de inversión y puede derivar en riesgo de publicidad engañosa (Profeco) si no existe una garantía contractual real. Aparece justo donde el inversionista la ve primero: los resultados de búsqueda.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Meta description de /franquicias/ leída el 3-nov en navegador y comparada con el texto visible de la página. La existencia de una garantía contractual es ND.

**QUÉ HACER**

Retirarla o sustituirla por un dato verificable y confirmar con el área legal si existe una garantía real.

04 / HALLAZGO 2 DE 11

# No hay datos de rendimiento del franquiciatario

RESULTADO Se informan el costo y la comisión máxima, pero ninguna cifra de ingreso típico, tiempo de recuperación ni tasa de cierre.

| 0 | 984 | Crítico |
|---|---|---|
| Cifras de ingreso o recuperación | Perfiles sin resultados visibles | Nivel de prioridad |

Qué significa. Se dice cuánto cuesta entrar, pero no cuánto suele ganar un franquiciado ni en cuánto tiempo recupera su inversión. «Rentable y próspero» queda sin evidencia.

Impacto. Un inversionista no puede decidir ni calcular su riesgo. Los 984 perfiles del archivo podrían respaldar la oferta y hoy no muestran resultados.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Lectura de /franquicias/, de la entrada «Cuánto cuesta la franquicia» y del archivo /franquicia/ el 3-nov: costo y comisión máxima presentes, sin ingreso típico ni recuperación.

**QUÉ HACER**

Publicar ejemplos de ingreso con supuestos, periodo y fuente; si no hay datos, decirlo y retirar «rentable y próspero».

04 / HALLAZGO 3 DE 11

# Falta la información previa al contrato

**RESULTADO** No se menciona el documento de oferta de franquicia (circular) que debe entregarse antes de firmar.

| 0 | ND | Crítico |
|---|---|---|
| Menciones de la circular de oferta | Entrega confirmada antes de firmar | Nivel de prioridad |

Qué significa. Quien va a firmar una franquicia debería recibir antes un documento con las condiciones de la oferta. El sitio no dice que exista ni que se entregue.

Impacto. Si no se muestra, el inversionista no sabe qué protección tiene; si no se entrega, podría haber un riesgo legal. Es un tema para el área legal, no un juicio de GOA.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Lectura de las páginas de franquicia el 3-nov: ausencia de mención. No hubo acceso a contratos ni a la circular, por lo que su existencia es ND.

**QUÉ HACER**

Confirmar con el área legal y mostrar que el documento existe y se entrega, sin publicar su contenido.

04 / HALLAZGO 4 DE 11

# Superlativos sin fuente

RESULTADO «Mejor franquicia 2022», «la más grande del país» y «colocación más alta» no citan emisor, métrica ni periodo.

| 2022 | 0 | Alto |
|---|---|---|
| Año del premio citado | Emisores citados | Nivel de prioridad |

Qué significa. Decir que se es «la mejor» o «la más grande» sin decir quién lo afirma ni cuándo no es una prueba. Además, la entrada es de octubre de 2025 y habla de 2022.

Impacto. Los evaluadores de calidad y los modelos de lenguaje ignoran o repiten mal las afirmaciones sin respaldo, y en inversión es una señal de exageración.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Entrada «Cuánto cuesta la franquicia» (7-oct-2025), leída el 3-nov.

**QUÉ HACER**

Citar emisor, métrica, periodo y enlace de cada superlativo, o retirarlo.

04 / HALLAZGO 5 DE 11

# Cifras que se contradicen

**RESULTADO** Se declaran 18 y 19 años y «1,000 franquicias», frente a 984 fichas en el archivo, sin definir qué es una «franquicia».

| 18 y 19 | 984 | Alto |
|---|---|---|
| Años declarados | Fichas, frente a «1,000 franquicias» declaradas | Nivel de prioridad |

Qué significa. El mismo dato aparece con valores distintos según la página, y no se aclara si «franquicia» es una oficina, una licencia o un asesor.

Impacto. Un inversionista no sabe cuál cifra creer; en una decisión de dinero eso resta confianza. Es coherente con las contradicciones que ya señalan las auditorías GEO y de redes.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Comparación entre la meta de la home (18 años), la entrada y Quiénes somos (19 años), la entrada («1,000 franquicias») y el archivo /franquicia/ (984 fichas), el 3-nov.

**QUÉ HACER**

Unificar los años, definir qué se cuenta como franquicia y citar la fuente de cada cifra.

04 / HALLAZGO 6 DE 11

# La entrada de costos no tiene autor ni revisor

**RESULTADO** La entrada que fija precio y condiciones no tiene firma, cargo ni revisor legal o financiero.

| 0 | 0 | Alto |
|---|---|---|
| Autor visible en la entrada | Revisor legal o financiero | Nivel de prioridad |

Qué significa. El texto que dice cuánto cuesta y qué incluye la franquicia no dice quién lo escribió ni quién lo revisó.

Impacto. Debilita la pericia (30/100) y la confianza: en inversión, las condiciones deberían estar respaldadas por una persona responsable.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Lectura de la entrada «Cuánto cuesta la franquicia» el 3-nov.

**QUÉ HACER**

Firmar la entrada con un autor y un revisor (legal o financiero).

04 / HALLAZGO 7 DE 11

# Condiciones incompletas de comisión y regalías

RESULTADO «Hasta el 2 %» no dice sobre qué base se calcula ni si varía por banco; las «regalías del 8 %» no aclaran de qué se calculan.

| 2 % | 8 % | Alto |
|---|---|---|
| Comisión «hasta», sin base de cálculo | Regalías, sin base de cálculo | Nivel de prioridad |

Qué significa. Se dan porcentajes sin explicar sobre qué monto se aplican, así que no se puede saber cuánto quedaría realmente en el bolsillo del franquiciado.

Impacto. Un inversionista no puede calcular su punto de equilibrio. «Sin gastos de oficina» depende además del tipo de operación.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Entrada «Cuánto cuesta la franquicia» el 3-nov: comisiones hasta 2 % en hipotecario, regalías del 8 %, sin metas de colocación ni pagos extra por publicidad.

**QUÉ HACER**

Publicar la base de cálculo de la comisión y de las regalías y un ejemplo numérico.

04 / HALLAZGO 8 DE 11

# Los riesgos no se mencionan

**RESULTADO** No hay lenguaje sobre comisiones variables, ciclo de cierre, dependencia de los bancos ni resultados no garantizados.

| 0 | 4 | Alto |
|---|---|---|
| Riesgos explicados | Riesgos típicos sin mencionar | Nivel de prioridad |

Qué significa. Se presenta solo lo atractivo de la oferta. Una inversión honesta explica también qué puede salir mal.

Impacto. Aumenta el riesgo de decisiones con información incompleta y, junto con la garantía de retorno, agrava la lectura de promesa sin condiciones.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Lectura de /franquicias/ y de la entrada de costos el 3-nov: ausencia de texto sobre riesgos.

**QUÉ HACER**

Añadir una sección de riesgos y supuestos junto al costo y las condiciones.

04 / HALLAZGO 9 DE 11

# Landings delgadas y repetidas

**RESULTADO** /franquicias/ tiene unas 103 palabras visibles y cinco landings compiten por la misma intención, con la información crítica en una entrada de blog.

| ~103 | 5 | Medio |
|---|---|---|
| Palabras visibles en /franquicias/ | Landings con la misma intención | Nivel de prioridad |

Qué significa. La página que debería convencer casi no informa, y lo importante está escondido en una entrada del blog. Además, hay varias páginas parecidas y el inversionista puede ver cifras distintas.

Impacto. Se pierden interesados por falta de información en el lugar donde deciden, y se diluyen precios y condiciones entre páginas.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Lectura de /franquicias/ y /franquicia-deluxe/ el 3-nov (esta última solo con encabezados y un botón, que puede venir de widgets) y análisis de arquitectura web.

**QUÉ HACER**

Reescribir /franquicias/ con costo, regalías, requisitos y riesgos y elegir una página madre.

04 / HALLAZGO 10 DE 11

# Pruebas sociales sin resultados medibles

**RESULTADO** El testimonio de plantilla «Claire Olson» y los «Casos de éxito de franquiciatarios» no muestran resultados medibles.

| 1 | 0 | Medio |
|---|---|---|
| Testimonio de plantilla | Resultados medibles en «Casos de éxito» | Nivel de prioridad |

Qué significa. Las pruebas que deberían tranquilizar al inversionista son un texto de relleno y un título sin cifras.

Impacto. En una decisión de inversión, una prueba social poco creíble pesa más que en una consulta de crédito.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Página de Contacto (auditoría del mismo día) y H2 «Casos de éxito de franquiciatarios» de /franquicias/, leídos el 3-nov.

**QUÉ HACER**

Publicar tres casos reales con permiso, con resultados y cifras.

04 / HALLAZGO 11 DE 11

# Lo que el sitio sí informa

RESULTADO La entrada publica un rango de costo (de $65,000 a $450,000 más IVA), comisión de hasta 2 % en hipotecario, regalías del 8 % y ausencia de metas de colocación.

| 8 % | 2 % | Positivo |
|---|---|---|
| Regalías declaradas | Comisión máxima declarada | Nivel de prioridad |

Qué significa. La oferta tiene números concretos, algo que muchas franquicias no publican. Falta completarlos con su base de cálculo, los riesgos y los resultados.

Impacto. Es un punto de partida para ganar credibilidad: con las condiciones completas y casos reales, la oferta se vuelve verificable.

**DE DÓNDE PROVIENE**

Entrada «Cuánto cuesta la franquicia» (7-oct-2025), leída el 3-nov.

**QUÉ HACER**

Completar esas cifras con su base de cálculo, supuestos y casos reales.

05 / PLAN DE ACCIÓN

# Qué hacer y en qué orden

01 P0, esta semana. Retirar o respaldar «Te garantizamos tu retorno de inversión» y confirmar con el área legal la circular de oferta, mostrando que se entrega. Para qué: quitar la promesa de mayor riesgo y dar información previa al contrato. Indicador: cero promesas sin condiciones y texto visible en /franquicias/.

02 P1, 30 días. Publicar ejemplos de ingreso con supuestos, periodo y fuente; reescribir /franquicias/ con costo, regalías, base de la comisión, requisitos y riesgos (al menos 800 palabras útiles); citar emisor y año de cada premio y unificar los años; firmar la entrada de costos con autor y revisor. Para qué: que el inversionista pueda decidir con evidencia.

03 P2, 60 a 90 días. Una sola página madre de franquicia con las demás como variantes, con una sola tabla de precios, y casos reales de franquiciatarios con permiso y resultados. Para qué: evitar cifras distintas por página y dar pruebas verificables.

04 Cómo se mide el avance. Cero promesas sin condiciones, texto sobre la circular visible, tabla con rango, periodo y número de casos, landing de más de 800 palabras útiles, cero afirmaciones sin fuente, autor y revisor visibles y tres casos con cifras.

06 / LÍMITES Y PENDIENTES

# Lo que este informe no puede afirmar

01 Muestra pequeña. Se leyeron dos páginas completas y la meta description de una tercera; /franquicia-deluxe/ y otras landings no entregaron más texto en esta lectura, que puede venir de widgets.

02 Datos no disponibles (ND). No se verificó la existencia ni el contenido de la circular de oferta, los contratos o la garantía, y no se midió la tasa de éxito real de los franquiciatarios; las cifras son declaraciones del sitio.

03 Puntuación. Es un juicio de GOA sobre una muestra pequeña, no una métrica de Google. El promedio simple de los cuatro pilares es 33,75 y el global publicado es 33.

04 Alcance. Lectura pública en navegador. No se modificó ningún sitio ni cuenta del cliente. Los temas regulatorios y contractuales se derivan al área legal.